

Deal Mediation

Was bedeutet das?

Beim Abschluss von internen Vereinbarungen zwischen unterschiedlichen Profitcentern und schriftlichen Verträgen zwischen Unternehmen und Unternehmern wünschen sich die Parteien eine konfliktfreie, harmonische, gute vertragliche Beziehung. Sie halten die Möglichkeit einer Störung oder sogar eines Scheiterns für unwahrscheinlich. Die vereinbarten schriftlichen und die gesetzlichen Regeln, gepaart mit dem Gefühl der gemeinsamen Interessen, geben ihnen die Sicherheit, dass die Vertragsbeziehung ihren Vorstellungen entsprechen wird.

Der erfolgreiche und mit Unterschriften versehene Abschluss ist zunächst das Ziel. Noch wichtiger ist aber, dass der Vertrag in der Zukunft eingehalten wird und auch Veränderungen standhält. Zukünftige Ereignisse sollten nicht dazu führen, dass der Vertrag und damit die Geschäftsbeziehung scheitern. Insofern macht es Sinn, schon beim Vertragsabschluss mögliche Differenzen und Konflikte mit einzubeziehen.

Wie geht das?

Der Mediator arbeitet mit den beteiligten Parteien präventiv, um einer Zerrüttung der Vertragsbeziehung durch einen Konflikt vorzubeugen. Mit mediativen Techniken wird der Prozess der Vertragsentstehung und der Vertragsdurchführung durch einen neutralen und unabhängigen Dritten gesteuert. Die Prozesskompetenz eines Mediators fördert die dynamische vertragliche Gestaltung, inklusive mögliche Nachverhandlungen und erhöht damit die Qualität des schriftlichen Vertrages. Die gesetzliche Pflicht des Mediators zur Vertraulichkeit bietet den geschützten Rahmen.

Was ist Ihr Nutzen?

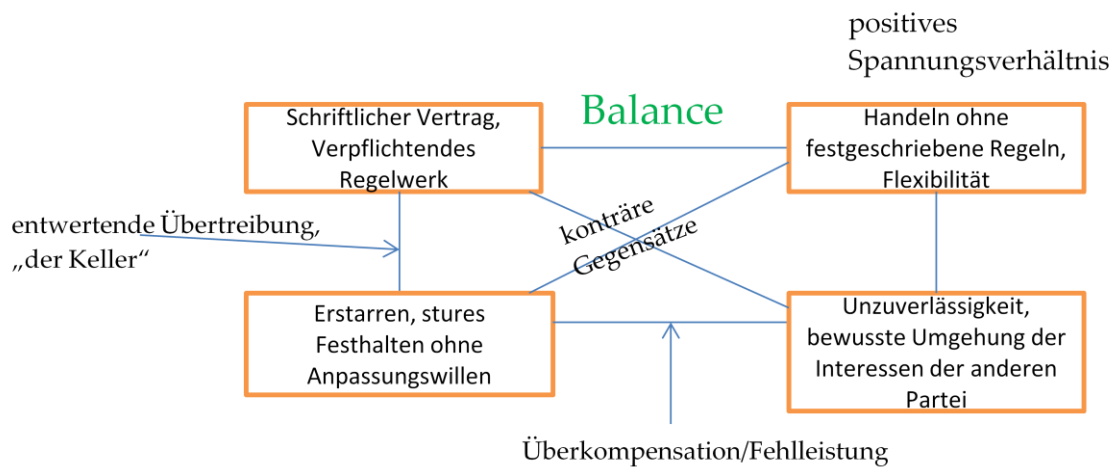
Die mediative Begleitung schon bei Beginn der Kooperation dient als präventive Maßnahme und sichert beiden Parteien einen Vertragsabschluss, der Ihre aktuellen und zukünftigen Interessen berücksichtigt. Gegebenenfalls vorhandenes Misstrauen wird abgebaut und eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung kann sich entwickeln. Das Einbeziehen möglicher Konfliktpotenziale wirkt zudem präventiv auf die Entstehung und die Eskalationsdynamik während der Vertragslaufzeit. Beide Parteien können so mehr Wert aus der Geschäftsbeziehung ziehen, weil der Vertrag ihre Erwartungen nachhaltig erfüllt. Kontrollmaßnahmen, Sanktionsklauseln und komplexe schriftliche Leistungsregelungen können auf ein Minimum reduziert werden.

Unser Angebot

- Moderation des Vertragsentstehungsprozesses und von Vertragsanpassungen
- Identifizierung und Klärung möglicher Differenzen
- Mediative Prozessbegleitung des „gelebten“ Vertrages durch regelmäßige Kontrollgespräche.

Das Spannungsfeld „schriftlicher Vertrag“/„Vertragsbeziehung“

dargestellt mit dem Wertequadrat*:



*nach Schulz von Thun